



PILOTES DE PROJETS

# MANAGEMENT TRANSVERSAL

Gagner en leadership dans sa conduite de projet en transversal

## ▣ QUI PARTICIPE ?

Cette formation est destinée à tout collaborateur qui conduit des missions transversales ou des projets dans un environnement non hiérarchique (organisation matricielle, groupe de travail...) et qui souhaite améliorer son efficacité relationnelle.

Prérequis conseillé : connaître les fondamentaux sur les techniques de conduite de projet.

## ▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ **Savoir adopter la bonne posture pour réussir ses missions** : mobiliser et fédérer autour d'un but commun, appréhender la communication...
- ▣ **Adapter son style de leadership en transversal** : exercer une communication appropriée en fonction de l'interlocuteur et du contexte donné
- ▣ **Agir et faire agir pour garantir la réalisation du projet** : en maîtriser le bon déroulement, impliquer et coordonner les acteurs et les faire évoluer dans la durée, développer la coopération et le relationnel en transversal...
- ▣ **Gérer les résistances et les situations difficiles** : rétablir le dialogue, arbitrer...

## ▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ **Outil de diagnostic "180°" spécifique transversal** : mise en perspective des perceptions du participant avec celles de ses interlocuteurs, identification de son profil relationnel transversal et de ses leviers comportementaux
- ▣ **Exigence pédagogique** : entraînements intensifs pour acquérir les clés de la communication transversale

## Compétences déclinées



### Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



### Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



### Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

## QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

**performance relationnelle** et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1**

→ 1 MOIS

**J2-3**

→ 1 MOIS

**J4****PROGRAMME & CALENDRIER****MANAGEMENT TRANSVERSAL****PRÉPARATION PERSONNALISÉE**

- Questionnaire de préparation sur son Management transversal

**J1 RÉUSSIR LE LANCEMENT D'UNE ACTION TRANSVERSALE**

- Quelles sont les clés de la communication en non hiérarchique ?
- Comment concevoir et définir son action ?
- Comment prendre en compte la demande de son interlocuteur ?
- Comment faire prendre en compte avec efficacité sa demande par son interlocuteur ?
- Comment lancer un projet de façon motivante ?
- Comment informer efficacement ? Qui et quand ?
- Plan personnel de mise en application

&gt; 1 MOIS DE MISE EN APPLICATION

**J2-3 CULTIVER SON LEADERCHIP AUPRÈS DES CONTRIBUTEURS**

- Partage des expériences terrain de chacun avec le groupe
- Quelles sont les différentes stratégies d'annonce d'une décision ?
- Comment identifier les 4 styles de leadership transverse ?
- Comment identifier les besoins de chaque interlocuteur et y répondre efficacement ?
- Comment découvrir son style dominant de leadership et son degré d'adéquation aux différentes situations (résultat d'un 180° transversal) ?
- Comment établir un diagnostic du degré de motivation et de compétence des interlocuteurs, tâche par tâche ?
- Comment développer sa capacité d'adaptation aux différentes situations afin d'agir avec efficacité ?
- Comment faire évoluer sa communication dans le temps ?
- Comment sécuriser sa délégation quel que soit le degré de compétence et de motivation de son interlocuteur ?
- Plan personnel de mise en application

&gt; 1 MOIS DE MISE EN APPLICATION

De nouvelles sessions et lieux de formation sur toute la France sont ouverts en cours d'année - Consultez notre site internet ou contactez-nous pour être informé des évolutions.

Lieu	Session	J 1	J 2-3	J4
PARIS 15°	621 MM	Jeu 3 mars 16	Mer 6 avril 16 Jeu 7 avril 16	Ven 13 mai 16
PARIS 15°	622 MM	Jeu 2 juin 16	Mar 5 juil. 16 Mer 6 juil. 16	Ven 16 sept. 16
PARIS 15°	623 MM	Mer 5 oct. 16	Jeu 17 nov. 16 Ven 18 nov. 16	Lun 19 déc. 16
PARIS 15°	624 MM	Jeu 8 déc. 16	Lun 16 janv. 17 Mar 17 janv. 17	Ven 17 fév. 17
PARIS 15°	721 MM	Mar 28 mars 17	Jeu 11 mai 17 Ven 12 mai 17	Ven 16 juin 17
LYON	631 MM	Mar 29 mars 16	Mar 3 mai 16 Mer 4 mai 16	Lun 6 juin 16
LYON	632 MM	Ven 18 nov. 16	Mer 21 déc. 16 Jeu 22 déc. 16	Jeu 26 janv. 17

**J4 DÉNOUER LES SITUATIONS DIFFICILES EN TRANSVERSAL**

- Partage des expériences terrain de chacun avec le groupe
- Comment déminer les situations conflictuelles ?
- Comment montrer à son interlocuteur qu'il est compris ?
- Comment arbitrer en prenant en compte les différents besoins et demandes ?
- Comment négocier efficacement (du temps, des moyens...)?
- Plan de développement personnel

**SUIVI PERSONNALISÉ**

**Pack A** Accompagnement individuel à la demande, répondre à un besoin spécifique... séance de 2h selon vos besoins

**Pack B** Bilan post-formation avec le consultant, 1h d'entretien individuel par téléphone

**FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

- Maîtriser une méthode clé en mode projet : Techniques de conduite de projet
- Réussir le déploiement d'une transformation : Management des changements
- Transformer ses COPIL en résultat : Conduite et animation de réunion
- Communiquer avec impact pour convaincre : Prise de parole en public
- Élaborer des stratégies d'influence dans un environnement complexe : Stratégie relationnelle d'influence

**HORAIRES** 9h00 à 17h00**MODALITÉS** Prix H.T.

- Formation 2 890 €
- Pack A 700 €
- Pack B 345 €

**INSCRIPTION EN LIGNE**

Accès au formulaire sur la page d'accueil du site

**CONTACT**

**Stéphane GEY**  
+33 (0)1 44 91 51 94  
sgey@dynargie.fr

**altdia-dynargie.fr****Dynargie**